

CURRICULUM VITAE

DATOS PERSONALES:

Nombre y apellidos: Ángel Murillo Ribera

Fecha nacimiento: 2 de julio de 1985

Dirección actual: Av/. Argentina 35-37 · 08740 St. Andreu de la Barca (Bcn)

Teléfono: 686 40 44 43

E-mail: amurilloribera@gmail.com



**Profesional de Eventos y Campañas promocionales a nivel nacional y gestión de operaciones ON/OFF TRADE.
Grandes dotes de comunicación con interlocutores clave. (Trade/Field/KAM/BM)**

Búsqueda de la mejor estrategia, planteamiento, ejecución y desarrollo del plan de promoción cumpliendo con el objetivo marcado. (Visibilidad, KPIs, Ventas...)

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- 2008 Master en Diseño de Sistemas Interactivos en la Universidad “Escola Superior de Disseny”, **ESDi / MECAD**. (Ramon Llull). (Sabadell).
- 2007 Titulado en Creación de Eventos. **ESDi**
- 2006 - 2007 Título superior en Arte Electrónico y Diseño Digital. **ESDi**
- 2005 - 2006 Beca Erasmus en University of Central Lancashire **UCLAN**, Inglaterra (Preston).
- 2005 Titulado en Iluminación de Audiovisuales. **ESDi**
- 2003 - 2006 Título propio en Arte Electrónico y Diseño Digital en la Universidad “Escola Superior de Disseny”, **ESDi** (Ramon Llull). (Sabadell).

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Resp. Marketing Promocional, Operaciones y Eventos

Dic. 2018 – Ago. 2019 (FREELANCE)

- Fidelización de cuentas sector Food & Beverage en canales de Gran Consumo y Horeca.
- Control sobre los objetivos de cuentas clave y ampliación de los mismos.
- Captación de cuentas nuevas.
- Coordinación de equipo de trabajo de larga duración tales como Brand Ambassador y GPV.
- Responsable de las operaciones de campaña en cada PDV. (Materiales, PLV, logística)
- Diseño de estrategia de venta/impacto al consumidor con unos objetivos marcados. (Performance, degustaciones, formaciones de producto...)
- Reporte detallado de KPI's, opciones de visualización, competencias, precios mercado, tendencias, intención compra consumidor.

Dir. Oficina Delegación Cataluña – New Line Events

Oct. 2015 – Nov. 2018

- Responsable de zona Noreste y Andorra.
- Realización íntegra de Eventos privados y Team Building durante varios días.
- Control de campañas nacionales. Canal FIELD & TRADE MARKETING.
- Captación de nuevas cuentas incrementando facturación de la oficina.
- GESTIÓN OPERACIONES CAMPAÑA (Interpretación de brief, planificación cronograma, logística, materiales, coordinación equipos de trabajo, optimización de recursos, puesta en marcha y control hasta fin de campaña).
- Desarrollo de ideas artísticas sobre nuevas campañas promocionales.
- Gestión de equipos de trabajo de larga duración (Brand Ambassador/GPV/Drive Team) a nivel nacional: Formación, incremento de productividad, control de agendas, optimización de gastos y reporting exhaustivo.
- Control de facturación (SAP Business).
- Incremento de la facturación de las cuentas habituales.
- Gestión de equipo de trabajo interno. Evolución y crecimiento de oficina.
- Mejora de acuerdos con proveedores.
- Gestión y coordinación de eventos/acciones promocionales desde la producción hasta el personal diario (40-60 pax).

Responsable Dpto. Promociones y Eventos

Oct. 2013 – Oct. 2015 (FREELANCE)

Creación, gestión y coordinación de campañas promocionales en Madrid, Barcelona y Valencia entre otras. Planteamiento de la estrategia, desarrollo y ejecución promociones con BARCLAYCARD, WUAKI.TV, NUBICO, DEEZER...

Responsable de la gestión contractual, negociación económica del espacio y búsqueda de los mejores proveedores.

Gestión de equipos de trabajo, entrevistas, formación y coordinación de su actividad juntos con reportes semanales.

Realización de los EVENTOS TRIMESTRALES para unas 180 personas con toda la planificación de principio a fin. Captación y fidelización de grandes marcas. Sectores por categorías en retail, grandes almacenes, personal care, ocio y viajes.

Coordinador Campaña (Grupo Mahou – San Miguel) – New Line Events

2013

Planificación de la campaña cada semana (material, personas/equipo, previsión de incidencias, etc).

Gestión de todo el equipo de azafatos en otras acciones del mismo día.

Supervisar toda la acción de principio a fin. Trato directo con el cliente que solicitó la actividad para saber su grado de satisfacción. Reporte semanal de incidencias a la empresa juntamente con los reportes de cada azafato previamente solicitados.

Manager Eventos Creativos, Gestión Comercial y Marketing – TRE Events

2010 – 2013

Creación, gestión, control y producción de eventos de pequeño y gran formato.

Búsqueda de proveedores del sector de catering, luz, sonido, escenario, performance, etc... y buscar la mejor opción para satisfacer al cliente final.

Captación de sponsors para financiar parte de la actividad o formar parte.

Presentación de propuestas, dossiers, material gráfico, marketing online y presupuestos finales. Producción final del evento, supervisión del mismo hasta que finalice la actividad.

Gestión comercial (equipos de trabajo y grupos) y marketing en la búsqueda de nuevos clientes.

Ampliación de la cartera de clientes y fidelización de la misma.

Comercial y Marketing Manager - Beecubu

2011 – 2013

Captación y fidelización de nuevos clientes y partners. Reuniones comerciales, contacto telefónico y emails con los responsables de cada empresa.

Marketing y publicidad en el sector de las nuevas tecnologías, principalmente aplicaciones móviles, aportando ideas nuevas y herramientas necesarias para cada cliente y sus servicios. (Apps iOS y Android).

Diseñar nuevos flyers para cada producto que ofrece la empresa. Mailing...

Diseñador gráfico, comercial y programador web - Publigrup

2008 – 2010

Diseñador de pequeños y grandes formatos gráficos en todo tipo de superficies, rotulado de vehículos, maquetación y programación web. Comercial captación y fidelización de cuentas del canal Horeca, visitas constantes, presentaciones de propuestas, presupuestos, diseños finales, instalaciones en el caso de grafismo de gran formato.

Road Manager y Asistente personal - Warner Music Spain / The Rojo Music.

2006 – 2007

Responsable de artistas conocidos a nivel nacional.

Producción de Giras musicales de verano. (Gestión de Agenda, Promoción de los artistas: Programas de televisión, Prensa escrita y Radios, vuelos, vestuario, hoteles, dietas...)

Coordinación de eventos. (Carnaval Canarias).

Colaboraciones con "GestMusic Endemol" (Galas Navidad Televisión Española, CANTAMANIA Programa de verano en Televisión Cataluña).

DOMINIO DE PROGRAMAS:

Dominio Advance: Adobe Suite (Photoshop, InDesign, Illustrator).

Dominio Medio: Paquete OFFICE,

Dominio Básico: SAP Business One

IDIOMAS:

Catalán: Hablado y Escrito

Castellano: Hablado y Escrito

Inglés: Hablado y Escrito (Nivel Medio – B1)

OTROS:

Carnet de conducir del Tipo A y B.

Vehículo propio.